Резнік Микола

ДИРЕКТОР, КЕРІВНИК ВІДДІЛУ

15 лютого 2024 Місто: Тернопіль

Вік: 52 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Директор філіалу

ТОВ "Інстал Галичина" (ТОВ "РОМСТАЛ УКРАЇНА") (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернопіль
12.2015 – 01.2020 (4 роки 1 місяць)

Обов'язки:

Дотримання всіх умов та стандартів від «РОМСТАЛ УКРАЇНА»

(5,2 роки) Організація професійної , ефективної команди

Аналіз потенціалу ринка на ввіреній територій та його розширення

Організація та контроль звітності

Керування персоналом, постановка задач цілей та організація їхнього ефективного виконання

Мотиваційні програми по клієнтам для постійної співпраці

Контроль за рівнем дебіторської заборгованості та прийняття заходів для її усунення

Особисті проведення переговорів та укладання договорів

Особиста співпраця з VIP клієнтами

Формування комерційних пропозицій та участь у тендерних торгах

Запровадження маркетингової активності в регіоні та рекламно-інформаційне забезпечення діяльності ТП.

Організація роботи з рекламаціями та презентаціями до клієнтів

Ведення та контроль документації стосовно філіалу від «РОМСТАЛ УКРАЇНА»

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Директор філіалу

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ТЕПЛО - МАКС" (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернопіль
12.2014 – 12.2015 (1 рік)

Обов'язки:

Підбір професійної та ефективної команди торгових представників

Аналіз потенціалу ринка на ввіреній територій та розширення ринку

Організація та контроль звітності

Мотиваційні програми по клієнтам для постійної співпраці

Стратегічне планування роботи

Контроль за рівнем дебіторської заборгованості та прийняття заходів для її усунення

Особисті проведення переговорів та укладання договорів

Керування персоналом, постановка задач та організація їхнього ефективного виконання

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Регіональний керівник відділу дистрибуції

« Промислові мастила Захід» (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернопіль

09.2012 – 11.2014 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

(2,1 роки) Організація професійної , ефективної команди торгових представників ринку B2C та менеджерів ринку B2B.

Аналіз потенціалу ринка на ввіреній територій та ефективні методи розширення ринку збуту(з 3% до 38%).

Стратегічне планування роботи відділу продаж

Керування підлеглим персоналом, постановка задач та організація їхнього ефективного виконання

Мотиваційні програми по клієнтам для постійної співпраці.

Запровадження маркетингової активності в регіоні та рекламно-інформаційне забезпечення діяльності ТП.

Особисті проведення переговорів та укладання договорів з національними VIP-клієнтами (корпорація МРІЯ; KERNEL; Нібулон; Ukrland Farming; Сварог Вест Груп…)

Формування комерційних пропозицій та участь у тендерних торгах, як для державних установ так і комерційних (ТОВ Укрелектроапарат; Нетішенська АЕС…)

Організація роботи з рекламаціями та презентаціями до клієнтів

Впровадження умов інвестеційних проектів для партнерів.

Організація та контроль звітності з диструбуційної діяльності відділу

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Керівник відділу дистрибуції

Корпорація ІОІ; ТОВ « Промислові мастила» (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернопіль

09.2010 – 09.2012 (2 роки)

Обов'язки:

(2 роки) Підбір професійної та ефективної команди торгових представників ринку B2C та менеджерів ринку B2B

Аналіз потенціалу ринка на ввіреній територій та розширення ринку збуту

Планування роботи відділу продаж

Керування підлеглим персоналом

Постановка задач та організація їхнього виконання

Мотиваційні програми для клієнтів

Запровадження маркетингової активності в регіоні

Рекламно-інформаційне забезпечення діяльності ТП.

Особисті проведення переговорів

Формування комерційних пропозицій

Робота з рекламаціями та презентаціями до клієнтів

Організація та контроль звітності відділу продаж

ДИПЛОМ – «Кращий працівник корпорації 2011»

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Супервайзер відділу

ПП «БАЯДЕРА», ТОВ «Авант – Трейд» (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернопіль
07.2007 – 08.2010 (3 роки 1 місяць)

Обов'язки:

(3,3 роки) Підбір та організація професійної команди торгових представників

Аналіз потенціалу території

Розширення ринку збуту

Управління продажами

Розробка та впровадження промо-акцій

Контроль та аналіз планування роботи торгової команди

Співпраця з усіма клієнтами на підпорядкованій території

Забезпечення представленості згідно категорій торгових точок і стандартів мерчандайзингу

Забезпечення збільшення об’ємів продаж торгової команди

Контроль за рівнем дебіторської заборгованості та прийняття заходів для її усунення

Популяризація брендів на підпорядкованій території

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Торговий представник

ТОВ «ТДК» (Тернопільська дистрибуційна компанія) (Торгівля, продажі, закупівлі), Тернопіль
07.2006 – 07.2007 (1 рік)

Обов'язки:

(1 рік) Розширення торгово – представницької мережі

Організація процесів продажу

Ведення договірної роботи

Продажі на прямому контакті

Робота з дебіторами

Проведення презентацій, промоакцій кінцевому споживачу

Робота з брендами «Henkel», «Bella», «Hyatt», «Arnest»

Освіта

1991р. Львівська школа-інтернат спортивного профілю (футбол) (капітан юніорської збірної СССР-України) (Львів)

Спеціальність: Футбол
незакінчена вища, 09.1988 – 05.1991 (2 роки 7 місяців)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Ініціативність, відповідальність, аналітичні здібності, працелюбність, комунікабельність, проактивність, вміння організувати командну роботу, здатність та бажання до засвоєння нових знань та навичок, стійкість до стресів, готовність брати на себе відповідальність, не конфліктність